

NEGÓCIOS E EMPRESAS EMPRESAS - 28 de outubro de 2019

Votalia garante projetos solares, PCH e mira mercado livre no Brasil

Multinacional de energias renováveis venceu com 48 MW no leilão A-6, incluindo as primeiras UFVs no cluster de Serra Branca. Contratos no ACL podem render mais 48 MW de capacidade a ser instalada

HENRIQUE FAERMAN, DA AGÊNCIA CANALENERGIA

A multinacional de energias renováveis Votalia saiu-se vencedora com três projetos durante o leilão A-6, organizado pela Aneel no dia 18 de outubro. A operação totaliza 48 MW de capacidade, incluindo os primeiros projetos fotovoltaicos da empresa nesse tipo de contratação no país. As UFVs Serra do Mel 1 e 2 terão capacidade total de 32 MW, e serão beneficiadas pela infraestrutura presente no *cluster* em Serra Branca (RN), que já abriga seis parques eólicos em operação além do sistema de transmissão, totalizando 309 MW em operação e 291 MW em construção. O projeto da PCH Cabuí (MG) também saiu consagrado na disputa, com 16 MW de potência a ser instalada no rio Paraibuna.

Para o CEO da Votalia, Sébastien Clerc, a vitória inédita no certame demonstra que o cluster de Serra Branca também é competitivo em projetos de geração fotovoltaica, atribuindo tal feito a condições climáticas favoráveis e economias de escala possibilitadas pela sua envergadura. “Sabemos agora que os projetos solares, juntamente com os projetos eólicos, contribuirão para tirar proveito do potencial de 2,4 GW de Serra Branca”, comentou o CEO em relação a disponibilidade de iniciativas a serem tocadas pela companhia ou vendidas a terceiros.

No caso, as usinas solares de Serra do Mel fecharam contrato de 20 anos para vendas de energia a partir de janeiro de 2025. O empreendimento tem investimentos estimados em R\$ 298 milhões e uma capacidade total prevista de 80 MW, sendo 32 MW comercializados nesse leilão e outros 48 MW como parte a ser direcionada ao mercado de contratação livre, onde a competitividade da fonte permite a companhia ter um posicionamento favorável na negociação com consumidores livres. “Estamos muito satisfeitos com nossos resultados no A-6 e esperamos ainda alavancar muitos mais megawatts, crescendo na fonte solar através de contratos no mercado livre”, pontua o CEO da Votalia no Brasil, Robert Klein.

O líder da multinacional francesa no Brasil concedeu entrevista à **Agência CanalEnergia**, elogiando a expertise do time técnico e executivo da empresa no desenvolvimento dos projetos, o que confere certo domínio na capacidade de avaliar de forma correta e com mais segurança todas iniciativas em que a companhia deva atuar. “Essa vitória reflete nossa estratégia de multienergia e aproveitamento do efeito cluster, que nos dá muita competitividade”, avalia.

Para Klein, a vitória da PCH, que garantiu um contrato de vendas de energia de 30 anos, também a partir de 2025, é importante justamente por esse mote da multienergia, que é ainda mais válido no Brasil pela questão da complementaridade das fontes. “Agora entramos de vez com solar em escala no SIN e aproveitando as sinergias das fontes”, saúda, lembrando também da participação no projeto híbrido de eólica e solar no sistema isolado de Oiapoque (AP).

Além das usinas vencedoras, a Voltalia entrou no A-6 com mais projetos solares, mas a demanda foi tão baixa que não permitiu uma negociação maior. “Claro que gostaria de ter tido mais demanda em solar ou eólica, mas a vida é assim. A gente queria efetivamente entrar com a solar e PCH e isso nós conseguimos”, pondera o executivo.

Como na maioria dos projetos da empresa no Brasil, é provável que a construção das usinas seja antecipada, com a energia sendo comercializada antes de 2025, o que pode contribuir para as pretensões da corporação de gerar entre 275 e 300 milhões de euros de EBITDA e trabalhar com 2,6 GW de capacidade em operação ou construção até 2023.

A multinacional também seguirá a tocar seu portfólio brasileiro de 3,7 GW de projetos futuros, localizados em vários clusters e sítios nos estados do Rio Grande do Norte, Bahia e Minas Gerais, entre as fontes eólicas, solar e hídrica, com o duplo objetivo de construir seu próprio portfólio e parceria com investidores que desejam confiar no histórico da companhia como desenvolvedora de projetos.



Robert Klein, CEO da Voltalia, satisfeito com resultado no A-6: estratégia multienergia e aproveitamento do efeito cluster (foto: divulgação Voltalia)

Concepção do leilão e perspectivas para o futuro

Sobre a concepção desse leilão, o CEO achou bom o fato de nenhuma fonte ter sido descartada e que no atual momento do país, não há muito o que fazer quanto a perspectiva de crescimento da demanda energética. No entanto, criticou a regra de sazonalização, conforme a demanda das distribuidoras, que são desconhecidas no momento de participar dos certames. “É normal que caminhamos para essa mudança, mas acho que a decisão foi tomada de forma precipitada”.

Para ele, há um caminho a percorrer para alcançar o objetivo das fontes renováveis, o que vai chegar exatamente na demanda, citando evoluções no PLD horário, leilões por quantidades, mas salientando a falta de incentivo ainda para projetos híbridos de energia solar e eólica, antes dessa alteração. “Nós geradores de renováveis precisamos buscar todas soluções para alcançar o melhor preço para a geração que se aproxima da demanda, mas para isso precisamos de evolução regulatórias que nos permitam encontrar essas soluções”, sustenta, afirmando que o sistema perde em eficácia quando se muda esse quadro regulatório antes de dar a possibilidade de encontrar as devidas soluções.

No entanto Robert Klein mostra-se satisfeito com o percurso da Votalia nos últimos anos, tanto vencendo praticamente todos os leilões desde 2011 e conseguindo emplacar dois projetos solares pela primeira vez nesse último certame, quanto pelas negociações no mercado livre. “Nossa missão é muito mais em linha com o que o Brasil pode oferecer, em termos de demanda. Não posso dizer que queremos ser uma empresa de 2 GW, 4 GW. Nós atuamos conforme as oportunidades do mercado. O que posso falar é que somos uma empresa capitalizada e que tem muitos projetos embaixo do braço”.

Hoje a companhia está construindo dois projetos grandes eólicos também em Serra do Mel e que irão entrar em operação no final desse ano, representando um investimento adicional de R\$ 1 bilhão aos R\$ 2 bilhões já aplicados. Assim que o cenário se mostra conveniente, como houve nesse leilão, mesmo com pouca demanda, como aconteceu também no último A-4, a companhia anunciou que irá avaliar novas oportunidades, que mostram-se elevadas na medida em que a empresa desenvolve-se em várias frentes, como desenvolvedora, construtora, e nas áreas de operação e manutenção, venda de projetos e parcerias, o que traz flexibilidade para se adaptar as condições do mercado.



Cluster de Serra Branca (RN) possui infraestrutura de transmissão para abrigar novos projetos (foto: Alex Fernandes)

Geração Distribuída

Falando nisso, Klein também discorreu sobre a entrada da Voltalia no ramo de Geração Distribuída, o que acontecerá através da integração da empresa Helexia a companhia na França, com desdobramentos por aqui. “Já estamos constituindo a empresa no Brasil para atuar nesse setor, o que está em conformidade com a nossa estratégia de oferecer para o cliente um painel de soluções amplo, investindo em geração centralizada em vários tipos de energia e regiões, mas também ficando mais próximo do cliente industrial, oferecendo geração distribuída e eficiência energética”, define.

Ele afirmou que a companhia está atualmente avaliando a compra de projetos de GD, de forma a entrar o mais rápido possível nesse setor, devido as eminentes mudanças na legislação. “Vamos com um crescimento orgânico até desenvolvimento dos nossos próprios projetos, mas como sabemos da mudança regulatório que terá, queremos acelerar a nossa implantação no Brasil comprando projetos de desenvolvedores nessa área”, afirmou, revelando que uma parte da equipe já está no país e que em 2020 já deve operar os primeiros MW nesse segmento.

WP Twitter Auto Publish Powered By : XYZScripts.com